

Care & Communication

ケア&コミュニケーション



DENTAL REPORT

6階建ての診療ビルを移転新築。
充実した診療設備を持つ
大型歯科医院

あいば歯科医院 副院長
相場 隆広 先生

P01-06



INSIDE REPORT

患者一人ひとりと向き合い、
笑顔と健康を守る
診療コンセプトに徹する

はせがわ歯科医院 院長
長谷川 幸生 先生

P07-12



THE FRONT LINE

誌上セミナー Vol.2
術後トラブルを最小限にする
咬合支持の回復を目的にした
部分床義歯の製作ポイント

ナカエ歯科クリニック 院長
前畑 香 先生

P13-16



DOCTOR'S TALK

ショッピングセンターの
利点を生かし、買い物の合間に
気軽に通える歯科医院

NORI Dental Clinic 院長
中村 典正 先生

P17-19



6階建ての診療ビルを 移転新築。 充実した診療設備を持つ 大型歯科医院

秋田市にある「あいば歯科医院」は、
6階建てのビルで診療する大型歯科医院だ。
これまでの歩みと目指す歯科診療について伺ってみた。

あいば歯科医院 副院長 相場 隆広 先生



診療と予防のフロアに それぞれ8台のチェアを備える

「あいば歯科医院」を初めて訪れた人は、まず外観の大きさに驚くに違いない。秋田駅から車で10分、国道沿いにオフィスビルかと見間違ふような6階建ての白とベージュのツートーンの建物がそびえる。

自動ドアの玄関を入ると、受付カウンターと広々とした待合室がある。その一角で目を引くのは、受付近くに置かれている昔のユニットだ。

「あいば歯科医院は祖父が開業し、父の相場進院長が2代目、私で3代目になります。私と父と一緒に診療をするようになってから患者さんが増え、1日の来院数が100人を超える日も出てきたことから、思い切って移転新築することにしたのです」

さっそく2階から6階まで、案内してもらった。

2階は治療フロア、3階は予防フロアだ。2階と3階のレイアウトは、ほぼ同じ。8台のチェアが高いパーテーションで区切られた半個室の中に設置されている。滅菌・消毒エリアと2つのカウンセリング室の位置も同じだ。2つのフロアで違うのは、3階にCTを備えたレントゲン室があることだ。

4階のチェアは4台。下の階と同じように半個室になっ

ている。その他にオペ室が2室、カウンセリング室が1つ、リハビリ室が2つがある。

5階は医局と歯科技工室だ。医局には壁一面に本棚があり、参考書がずらりと並んでいる。6階はミーティングやセミナー用の研修室だ。

1人で診療する苦労を経て、 父との親子診療に戻る

代々続く歯科医院だけに、順調に拡大してきたのではと思いきや、相場副院長に話を伺うと、苦労を経ての移転新築だった。

「大学病院に勤務した後、体調が思わしくなかった父を助けるために実家に戻ったのですが、一緒に診療してみると父と意見が合わないことばかりでした。父との仲は良かったのですが、世代や教育の違いもあり、診療方針が食い違うのです。毎日、ケンカをしてお互いにイライラするような状態になり、じつは一度、父から離れているのです」

当時は本院と分院を持っていた。相場副院長は、本院から車で5分ほど離れた分院を担当することになった。

「私は徹底した検査データを元に、患者さんと情報を共有しながら、口腔環境を守るために予防まで導く診療

1F 受付・待合



受付のステンドグラスの飾りは奥様の砂織先生の作品



入り口近くには歴史を感じる診療台が飾られている



広々とした待合室と受付のカウンター

がしたいと考えていました。患者さんは順調に増えましたが、築30年以上の隙間風が吹くような建物だったので、夏は暑く、冬は寒い。そこで、別の場所で新築開業しようと思ったのです」

ところが、移転先が見つからない。土地の取得や資金などで納得のいかないことが多く、話は思うように進まなかった。「今、思えば、歯科の世界しか知りませんでしたから、社会がどう動いているのか、よく分かっていなかったんですね。いろいろな人と出会い、経営や交渉の仕方などを学ぶうちに、父の苦勞も分かるようになってきたのです」

相場副院長は、進院長にもう一度、一緒に歯科医院をやることを提案した。2009年、新規に歯科医院を建てて始まった2度目の親子診療はスムーズに進んだ。すでにお互いに患者を持っていたことが幸いした。患者の担当を分けることで、診療方針がぶつかることが避けられるようになったからだ。

患者の増減への対応に苦勞しながら 大型歯科医院に成長

親子で診療にあたった旧歯科医院は、現在の建物のすぐ裏手にある。クリームイエローの外観を持つアットホームな雰囲気のある2階建てだ(P01の写真)。

旧歯科医院は、相場副院長と進院長の歯科医院が合体し、スタッフの総数が増えたことで、治療は1人で担当していた頃より早く進むようになった。その結果、予想外の事態も起きた。「治療を終える患者さんが増えたことで、開業当初は1日60人だった来院数が30人に減ってしまったのです。国道から見えにくい場所に移転し、存在が分かりにくくなったことも影響しました」

しかし、相場副院長は焦らなかった。コミュニケーションを取りながら、患者本位の治療を続けていけば、また増え



チェアはプライバシーを重視した半個室にある



各階のエレベーター前にある中待合の椅子。階ごとに色が違う



CTを備えたレントゲン室



各階の滅菌・消毒エリアもスタッフの動線を重視

ると考えていたからだ。

予想は当たり、1年後には1日70～80人に増加。一部2階建てから総2階建てに増築した後も順調に増えていった。しかし、今度は患者の予約が取りにくい事態に。また難問に悩むことになった。

「ユニットを増やすことも考えたのですが、受付や待合室も広くする必要があります。スタッフ数が増えれば、広い休憩室も必要です。総合的に判断すると、現在地への移転新築がベストだったのです」

スタッフの働きやすい環境がモチベーションを高める

現在地は、もともと本院と実家が合った場所だ。実家を小さくすることで敷地は確保したものの、十分な広さとは

言えない。そこで、階数を増やすことで、診療スペースを確保することにした。

「延べ床面積は広くなった分、患者数を増やさなければという考えはありません。以前からの患者数で経営が成り立つように考えて作っています」

現在の通院数は1日120人ほど。その3分の1は予防の患者だ。

新しい施設になり、なによりも相場副院長が「よかった」と感じているのは、スタッフが働きやすくなったことだ。以前は、「まるでテトリスのように治療と予防の時間をやりくりしてユニットを確保していた」と相場副院長は笑う。

今は治療と予防のフロアで担当が分かれ、ユニットごとにスタッフも決まっている。スタッフの仕事への意欲は目に見えて上がったという。

「スタッフのモチベーションが上がれば、自然と患者さんにもよい影響を与えます。スタッフが誇りを持って

4F 診療・特別室(オペ室)



4階のメインに使っているオペ室



第2オペ室



オペ室の向かいにはリカバリー室が2室ある

働ける環境を作ることができて、本当によかったと思っています」

カウンセリング室での コミュニケーションを重視

相場副院長が治療で重視しているのは、患者とのコミュニケーションだ。治療と予防のフロアにカウンセリング室が2つあるのも、その考えの現れだ。

カウンセリングのタイミングは、まず検査データを元に

治療計画を説明するときだ。その後も、きめ細かくカウンセリングを行っている。

「ユニットでお話ししても、患者さんにはなかなか理解していただけません。椅子に落ち着いて座った状態で、データを説明したり、患者さんに質問したり、会話を交わすことが大切なのです」

情報収集などでスタッフがカウンセリングを行うこともあるが、治療計画については相場副院長が担当している。歯科医師が責任を持って担当するという明確な姿勢が、患者から信頼を得るには欠かせないからだ。



収納なども工夫された歯科技工室



図書室も兼ねたミーティングルーム



6階の研修室はワンフロアを使用

志の高い人生を豊かに生きる 歯科医療従事者を育てたい

あいは歯科医院は、歯科医師が相場副院長と進院長、相場副院長の奥様である砂織先生と他1名。矯正専門医(非常勤)1名、歯科衛生士8名、歯科助手15名、歯科技工士4名、放射線技師1名、保育士1名、受付6名、クリーニングスタッフ3名の計43名だ。歯科衛生士、歯科技工士、受付のチームをそれぞれの部長がまとめ、さらに統括部長が全体を率いている。

スタッフ教育で力を入れているのは、仕事を通して自分の人生を豊かにして欲しいということだ。

「とくに新人教育では3カ月の間、週に数回、トータルで30時間ほど、私の講義を受けてもらいます。講義では、新卒が多いこともあり、学生と社会人の学びは違うということに重点を置いています」

失敗を恐れず、糧にして成長して欲しい。自分の人生をしっ

かり生きているという土台があるからこそ、仕事への責任感が生まれ、やりがいを感じることもできる。そのことをスタッフたちが胸に落ちるまで、角度を変えながら話していくのだという。

相場副院長は、スタッフから報告があったとき、「だったら、どうすればいいと思う?」とよく質問する。指示を待つのではなく、自分で考える力を伸ばして欲しいからだ。

そんな考え方がスタッフによく浸透しているのだろう。院内は活気にあふれ、生き生きと働く姿をあちこちで見ることができた。

相場副院長は、秋田県の歯科医師の水準を高めたいという気持ちからスタディグループ「一水会」を理事の一人として立ち上げた。これからは歯科技工士の育成にも取り組んでみたいと話す。

「うちの歯科医院の将来を考えると、スタッフを増員することが課題としてあるのですが、その根底には志の高い人が活躍できる場を提供していきたいという考えがあります。歯科が好きで、勉強したいと思っているのに、環境が整わずに辞めてしまう人も多い。そんな人たちも歯科の世界に戻ってきてもらえるような魅力的な業界にしていきたいのです」



相場副院長(後列左端)とスタッフのみなさん

PROFILE

相場 隆広 先生

●1998年 岩手医科大学歯学部卒業。秋田大学医学部附属病院歯科口腔外科勤務 ●2002年 あいは歯科医院に勤務 ●2017年 あいは歯科医院を移転新築 ●頭頸部がん学会 ●日本口腔外科学会 ●日本口腔インプラント学会 ●スタディグループ一水会理事

あいは歯科医院

住所:秋田県秋田市茨島2-3-2 TEL:0120-982-224 HP:<https://aiba-implant.com/>



大きな窓から待合室など中の様子がうかがえる



白いシンプルな外観が富士山に映える



上品で控えめな看板

患者一人ひとりと向き合い、 笑顔と健康を守る 診療コンセプトに徹する

静岡県富士市にある「はせがわ歯科医院」は、
「患者を笑顔にする」ことを一番に考え、2017年1月にオープン。
追求している歯科医院像と現在の診療について伺ってみた。

はせがわ歯科医院 院長 長谷川 幸生 先生



欧米並みの診療環境で 健康増進に貢献する存在に

広々とした駐車場を正面にして、真っ白な壁面が美しい平屋建てが建っている。「はせがわ歯科医院」の看板は、外壁に掲げられた黒いサインボードのみだ。「看板は大きいほうがいいとアドバイスしてくれた人ものですが、私が考える理想の歯科医院を追求すると、大きな看板の必要性は感じなかったのです」と、長谷川幸生院長は話す。

はせがわ歯科医院がオープンしたのは、2017年1月1日。長谷川院長が、約12年間に渡る横浜市立大学の口腔外科と大型歯科医院の勤務医を経ての開業だった。

スロープを完備した玄関を入ると、内部も温かみのある白で統一されている。白木の柱や受付のカウンターが柔らかな雰囲気を出し、心地よい。通路も幅広く、受付と待合スペースは、まるでインテリアショップかカフェのようなデザインだ。

診療室は完全個室で、ユニットは4台。どの個室も、目に入るのチェアとキャビネットだけというシンプルさ。キャビネットの上に置かれているのは必要最低限のものだけ。治療器具や手袋、ペーパータオルなどはすべて棚の中に収納されている。

「勤務医の経験や国際学会に参加するなかで、気になっていたのが、院内感染予防やプライバシー、バリアフリーに対する、歯科医療の先進国である欧米と日本との

ギャップでした。欧米並みの診療環境で、患者さんがいつまでも笑顔で健康的な生活が送れる医療を提供したい。歯科医院らしくない外観と内装になったのは、そのコンセプトを設計デザインに反映した結果なのです」

口腔外科医の経験を経て 一般歯科の道へ転換

富士市で開業している父の影響を受け、歯科の道に進んだ長谷川院長だが、開業を決意したのは大学卒業から6年ほど経った頃だった。それまでは、専門である口腔外科の奥深さに惹かれ、自身の歯科医院を持つことへの興味はさほど高くなかった。

「横浜市立大学医学部口腔外科に研修医として入局したのですが、横浜市立大学の場合、口腔外科医は医科との関わりも深く、麻酔科でも研修させていただきました。婦人科で子宮全摘の手術に立ち会ったこともあります。全身から診る歯科について深く勉強することができたのは、貴重な経験でした」

大学の付属病院や総合病院の勤務医になってからは、癌治療や顎変形症、外傷などの治療に専念。口腔外科医として道を極めることに夢中だったという。

そんなとき、歯科大時代の友人から横浜市にある大型歯科医院への勤務を誘われた。

「その頃、父が体調を少し崩していたこともあり、地元に戻って開業したほうがいいのかと感じ、一般歯科



対面式にしたことで患者同士の会話がはずむこともある待ちスペース



受付のハイチェアに子どもが座って楽しく過ごしていることも



大人の目がどこでも行き届くのでキッズスペースはあえて設けていない

にも目が向き、将来を考えるようになったんです。とても迷いましたが、勤務を勧められた歯科医院の院長先生に『開業医になるなら、今が方向転換の時期だぞ』とアドバイスされたことは大きかったですね」

大型歯科医院に勤務し、一般歯科の現場に触れたことも刺激になった。開業しても口腔外科の経験は生かせる。長谷川院長は開業を決意した。

歯科医院への通院を機に 健康への関心を高めたい

それから6年後、満を持して開院した。開業まで時間をかけたのは、一般歯科の経験をしっかりと積みたかったからだ。

「口腔外科時代は入院患者さんの義歯を調整する程度で、補綴や根管治療の経験がほぼ皆無でした。大型歯科医院が研修施設にもなっていたので、勤務を始めて1年間は大学を卒業したばかりの研修医の先生に交じって、一般歯科の勉強を一からやり直しました」

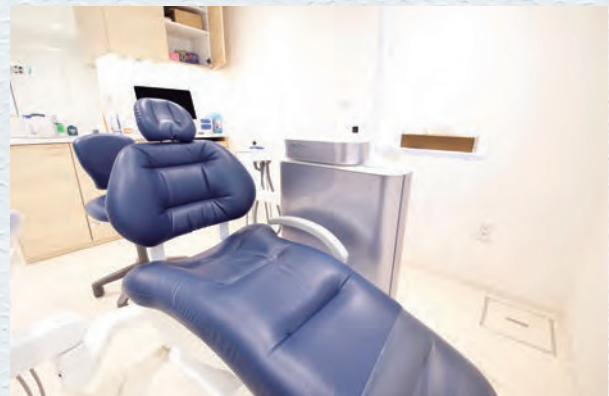
知識と技術の吸収に貪欲な長谷川院長は、一般歯科の勉強にも熱心に取り組んだ。「同世代の開業医より遅いスタートなのだから、誰よりも勉強しなければ」という一心で、スタディグループの東京SJCDのセミナーにも積極的に参加。そこで、全顎治療の基礎を学んだ。また、多くの勉強会や学会を通して予防歯科の重要性を学んだ。そして見えてきたのが、予防を中心とする歯科医院の理想像だった。「歯科医院だから患者さんに来てもらう、というのではなく、地域の人たちの健康を守るために存在する歯科医



収納を生かし、すっきりとさせた診療台



チェアは部屋によって色が異なる



患者の座りやすさを考え、チェアの形も部屋で変えている

院でありたいと考えるようになりました。私の歯科医院をきっかけに、歯だけでなく、全身の健康に関心を持ってもらえるような場所にしていきたいと思ったのです」

全顎的治療を求めている 潜在的なニーズに合致

スタートは順調だった。開業直後から患者が訪れ、口コミで来院数は増えていった。その理由を、長谷川院長は、全顎的な治療を求めている患者が潜在的に多かったからではないか、と考えている。

初診の主訴でもっとも多いのは、「歯が痛い」「ぐらぐらして抜けそう」というものだ。長谷川院長は、痛みなど

の緊急を要する症状は応急処置で落ち着かせるが、それと共に全顎的な治療を重視していること、治療後は歯を失わないために予防に移行する方針をとっていることを患者に説明している。

「そのため、初診から2回目までは、口腔内の検査とカウンセリングになり、本格的な治療が始まるのは3回目以降になります。歯が痛んだり、ぐらぐらしている原因を把握して、根本から対策を立てることが大切であることをデータを元に説明する必要があるからです。この段階で理解してくださる患者さんは、予防へもスムーズに移行してくださっていますね」

長谷川院長は開業前、患者層は30～40代の女性を中心と考えていた。しかし、ふたを開けてみると、子どもの患者が予想以上に多かった。そして、子どもの通院をきつ



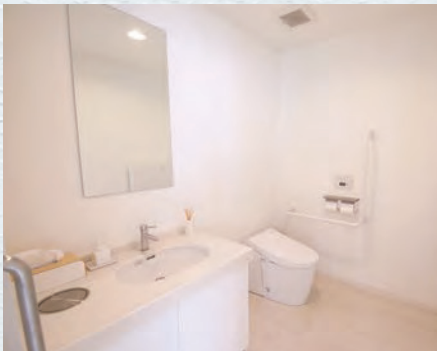
器具類をすべて収納している滅菌・消毒エリア



CTを備えたレントゲン室



院内の家具には無印良品を活用。ブラッシングコーナーは親子でも使用できる



トイレは広々とした洗面台を設置

かけに、母親を始め、家族も治療を受けにくるケースが増えていった。

長年、治療をしていた横浜市に比べると、虫歯を持つ子どもの率は高かったが、母親たちの子どもの歯への関心は高かった。ただ、その思いに応える歯科医院が地域には不足していた。はせがわ歯科医院の開業は、そうした母親たちのニーズにぴったりと合うものだったのだ。「開業したばかりの頃は、全顎的な治療の大切さをお話しても、『まどろっこしい』と断る患者さんもいらっちゃって、落ち込んだこともありました。でも、分かってくださる患者さんが徐々に増え、口コミで広がるにつれて、診療方針への自信にもなりました」

一人ひとりの患者を大切に する歯科医院に

現在の患者数は、予防も含め、1日50人ほど。長谷川

院長が個室診療で一人で診るには限界に近い数字だ。

「敷地に余裕があるので、開業前は増築して大型歯科医院を目指す考えもありました。でも、今はあまり考えていません。一人ひとりの患者さんを大切にしたいという思いがありますから、まずは治療に注力し、メンテナンスで通う患者さんがもっと増えるまでは、現状維持でいきたいですね。そのために、初診の予約も今は調整しているところです」

そして、もう一つ、今、力を入れているのが、スタッフ教育だ。休日を利用して定期的に院内で勉強会を開いたり、外部の勉強会に積極的に送り出している。その内容は歯科治療はもちろんだが、接遇がテーマになることもある。

「スタッフが活躍できる環境づくりも院長の大切な役目です。幸い、うちのスタッフは、求人を積極的に出していないのにも関わらず、『ぜひ働きたい』と履歴書を持って問い合わせしてくれた意欲的な人ばかりです。彼女たちとは有休などの雇用条件を明文化した雇用契約書を交わ

院内の工夫ポイント



一番広い個室は撮影スタジオの機能も持つ。顔全体の写真を撮ることで理想的な美顔の状態が把握できる。モデルになっていただいた奥様の亜紀子さんは看護師



個室やレントゲン室前に置かれたチェストは特注。中に入れるものに合わせて引き出しの高さを決めた



個室にあるチェストの引き出しの整理には、無印良品のトレイを活用



手が触れる場所にはディスポーザブルのバリアフィルムを貼り、患者ごとに取り替えている



受付の後ろにあるカルテ用チェスト。高さを低くすることで圧迫感を軽減し、患者からも見えにくい状態に。棚の上に乘せたカルテは左から翌日、翌々日と日別に並んでいる



販売用のデンタルグッズは、受付のカウンターの中の埋め込み棚に収納。机の上にモノを置かないことを徹底している



個室にある上部のチェストは消耗品の収納スペース。左から紙コップ、ペーパー、手袋。引っ張ると取り出せるように工夫している

していますし、勤務評価についても、基準がきちんと分かる内容のものを作成しています。手間はかかりますが、これからの歯科医院には必須のことです。バックヤードのことは妻にかなり助けられていますね」

開業から1年あまり。取り組まなければならない課題は山積みと笑う長谷川院長だが、信頼を寄せる患者が日々、増えていることは大きな励みになっている。今後、はせがわ歯科医院の診療に対する真摯な姿勢はさらに浸透し、地域に欠かせない存在になっていくに違いない。



長谷川院長(右端)、奥様の亜紀子さん(院長隣)とスタッフのみなさん

PROFILE

長谷川 幸生 先生

●2004年 日本大学歯学部卒業。横浜市立大学医学部口腔外科入局(麻酔科、ICUで6カ月研修) ●2006年 横浜市立大学附属市民総合医療センター歯科・口腔外科常勤医。横浜市立脳血管医療センター歯科非常勤医 ●2007年 済生会横浜市南部病院歯科・口腔外科常勤医 ●2010年 横浜市大型医療法人勤務医 ●2013年 同歯科医院副院長 ●2017年 はせがわ歯科医院開業 ●日本口腔外科学会 ●日本顕微鏡歯科学会 ●日本顎咬合学会 ●東京SJCD

はせがわ歯科医院

住所:静岡県富士市岩本132-15 TEL:0545-65-6600 HP:<http://dent-hasegawa.com/>

第2回

術後トラブルを最小限にする 咬合支持の回復を目的にした 部分床義歯の製作ポイント

「ナカエ歯科クリニック」(神奈川県)の前畑香院長は、義歯治療のエキスパートとして論文を多数発表し、全国各地でセミナー講師も務めている。「C&C」46号から3回連載で始まった「高齢者の義歯治療」第2回目のテーマは、「咬合支持

の回復を目的にした部分床義歯の製作ポイント」。装着後の咀嚼障害や義歯床下粘膜・残存歯の疼痛、義歯破損などのトラブルを最小限にとどめる部分床義歯製作に対する考え方や設計のポイントを教えていただいた。

誌上セミナー3回の構成のご紹介

第1回

Denture Recare

義歯ケアを重視した
定期健診プログラム“Recare”の提案

C&C Vol.46

第2回

部分床義歯製作で
考えたいこと

C&C Vol.47

第3回

総義歯治療
シングルデンチャーの
アプローチ

C&C Vol.48



PROFILE

ナカエ歯科クリニック 院長 前畑 香 先生

- 2000年 神奈川県立歯科大学歯学部卒業
- 2004年 ナカエ歯科クリニック副院長(土肥寛二院長)
- 2006年 ナカエ歯科クリニック院長
- 神奈川県立歯科大学全身管理医歯学講座非常勤講師
- 有床義歯学会指導医
- 日本顎咬合学会認定医
- 日本歯科補綴学会会員
- 日本デジタル歯科学会会員

【著書】

- 単著『Denture 1st book ビジュアルでわかる総義歯作成“超”入門』(デンタルダイヤモンド社・2016年)
- 編著『いまこそ知りたい そろそろ知りたいデンチャーQ&A』(デンタルダイヤモンド社・2016年)
- 編著『デンチャーメインテナンス』(デンタルダイヤモンド社・2017年)

第2回

部分床義歯製作で 考えたいこと

欠損歯列が放置された症例や使用義歯を装着せず放置された症例、義歯の長期使用による人工歯咬耗症例などでは、欠損側への残存歯傾斜や対合歯挺出の結果、残存歯の咬合状態の変化が生じ、咬合平面の乱れや顎偏位、咬合高径の低下などが見られる。咬合平面の乱れや顎偏位、咬合高径の低下などを前処置せず、“欠損歯列がそこにあるから欠損補綴治療を行う”と言った安易な考えの下に部分床義歯製作を行った場合、義歯装着後の咀嚼障害、義歯床下粘膜および残存歯の

疼痛や違和感、義歯破損などの術後トラブルが生じる可能性がある。欠損補綴が1本であろうと多数歯であろうと部分床義歯製作において、設定すべき顎位と咬合平面を考えた上で咬合支持の回復を目的とした治療計画立案が必要である。

本稿では、義歯装着後の咀嚼障害、義歯床下粘膜および残存歯の疼痛や違和感、義歯破損などの術後トラブルを最小限にすることを目的とした上で、部分床義歯製作のポイントを解説したい。

1 咬合平面の乱れと顎位の是正後に部分床義歯製作を行う

部分床義歯製作では、“設定すべき顎位と咬合平面を考えた上で咬合支持の回復を目的とする”と前述した。欠損補綴において部分床義歯製作ほど、支持・維持装置の種類や選択により、義歯設計や治療計画が変わるものはない。部分床義歯製作における顎位や咬合平面の設定は、残存歯の数や分布、対合関係だけではなく、部分床義歯の設計により異なる。そのため、部分床義歯製作の本格的な治療計画立案前に、視診とスタディーモデルにより、咬合平面の乱れや咬合干渉による顎偏位の是正を、現状の咬合高径を維持して行うのか、新たな咬合高径を設定するのかを漠然と検討することから考えたい。漠然と検討をする理由は、前処置として基本治療を行う過程で、残存歯が支台歯として利用できるか否か、また残存歯を抜歯するか否かなど、本来考えていた義歯の設計や治療計画を大きく変更せざるを得ないことがあるからだ。

最終的な義歯製作の治療計画で、現状の咬合高径を維持しながら、デンチャースペースの改善・咬合平面不正の是正・咬合干渉による顎偏位の改善を行う症例は、残存歯補綴治療や歯冠形態修正を行い、部分床義歯製作を行う。顎堤間

距離が狭いからといって必ずしも病的に咬合高径が低下したとは限らず、対合歯の挺出や顎堤の隆起によってデンチャースペースが減少したと判断される多くの症例では咬合高径を変更しないで義歯を製作することを第一に検討しなければならない¹⁾(図1)。

また、すれちがい咬合、著しい咬合低下、咬合崩壊による顎間関係の改善を目的とし、残存歯補綴治療も含めた全顎の咬合再構築が必要な症例は、現状の咬合高径を維持すべきか、咬合挙上を行うか判断する。咬合挙上が必要な場合、垂直的顎間関係決定法(Willis法・下顎安静位利用法・旧義歯利用法など)を参考にした新たな咬合高径と、瞳孔間線やカンペル平面を参考にした仮想咬合平面を決定し、治療用義歯を用いて部分床義歯製作を行う。ところが、部分床義歯による咬合挙上を行う場合には、これまで咬合接触していた残存歯が一時的にでも接触を失うことがあってはならない。もともと咬合していた残存歯が治療用義歯装着後に咬合接触なくなると、咀嚼障害や義歯床下粘膜の痛み、支台歯の負担過多などの問題の原因となるため、注意が必要である²⁾。

図1-1



【術前】

上顎対合歯は叢生や挺出が著しく、咬合平面がみだれているが咬合高径の低下は見られない

図1-2



【術後】

前処置として、咬合高径を維持しながら対合歯は歯冠形態修正や抜歯等を行い咬合平面の是正を行った

図1-3



下顎両側遊離端アタッチメント義歯を製作した

2 支台歯の負担軽減を考えた義歯設計

部分床義歯による処置の目的は“咬合支持の回復”である。そのため、部分床義歯が口腔内で機能する場合に生じる「支持(咬合力を支え、沈下を防ぐ)」・「把持(横揺れを防ぐ)」・「維持(浮き上がりを防ぐ)」の3因子のうち、咬合力に抵抗する「支持」を主体に設計を考えることが重要となる³⁾。しかし、部分床義歯は床下粘膜と支台歯歯根膜の被圧変位量の差により、特に支台歯の負担過重で支持組織の破壊を生じやすい⁴⁾。そのため支台歯の負担軽減

を目的とし、適切なガイドプレーン(ブレーシング)(図2)、レストシートの形成や維持装置の選択が必要である。筆者の部分床義歯設計は、支持・維持装置として鑄造鈎(シンギュラムレスト(図3)やRPIクラスプ(図4)等)やアタッチメント(図5・6)を用い、リジッドサポート(支台歯と義歯とを強固に連結して、歯根膜負担を主体とする部分床義歯設計の概念⁵⁾)とし、支台歯の負担軽減に配慮している⁶⁾

図2



ブレーシングアーム
着脱時の支台歯への側方圧を軽減する

図3



シンギュラムレスト
歯軸に対して鋭角なレストシートを形成し、機能圧を歯軸に伝達させる

図4



RPIクラスプ近心レスト
遠心への引き倒し作用の防止になる

RPIクラスプ|パークラスプ
支台歯の引き抜き作用防止になる

図5



歯冠外アタッチメントとパラレルミリング
リジッドサポートを構成し支台歯の負担軽減を行う

図6



コーヌスクローネ
リジッドサポートを構成し支台歯の負担軽減を行う

3 部分床義歯装着時の強い咬合力と異常機能への対処

部分床義歯製作前、“なぜ欠損歯列になったのか”“なぜ咬合異常になったのか”とその原因を考えた時、齲蝕や歯周疾患以外に強い咬合力や異常機能（TCH・ブラキシズム）が影響していたか診査・診断することが必要である。

昼間のTCH（Tooth Contacting Habit）や夜間ブラキシズムのような異常機能は、部分床義歯に直接かわる支台歯の動揺、脱離、破折、過度の咬耗、あるいは顎堤の吸収、疼痛といったリスクになる⁷⁾。夜間ブラキシズムは、ナイトガードの装着や夜間治療用義歯装着などの予防策がある。しかしながら昼間のTCHは、TCHの有無を義歯装着者に自覚させることで、初めてTCHの是正を図ることができる（筆者の経験上、義歯装着者のTCHの是正が困難だった例として、趣味で、ダンベルやバーベル等

を使ったウェイトトレーニング、彫刻やステンドグラス製作、バイオリンやギターなどの楽器演奏が挙げられる）。

また、義歯装着者に食品として注意してもらいたいものは、草加せんべいやナッツ類などの硬くても咀嚼しているうちに粉碎できる食品よりも、ガムやハードグミ、スルメやおしゃぶり昆布など飲み込む直前まで咀嚼を必要とし、硬いうえに細かく粉碎することができない食品である。硬いうえに細かく粉碎することができない食品は、咀嚼から嚥下までの時間が長く、一定の咬合圧が部分床義歯と支台歯にかかり負荷が大きいものとする。義歯装着者のライフスタイルを把握することも義歯製作では必要な情報となる。

4 支台歯を抜歯しても対処できる支持・維持装置の設計

部分床義歯の支台歯が必ずしも健全歯であるとは限らない。支台歯として利用したい残存歯に歯周疾患が見られる場合もあれば、根管内に大きなコアが植立してあるために残存歯質が不十分で将来的に歯根破折のリスクが高い場合もある。このように支台歯として利用したい残存歯が、支台歯の条件⁸⁾に見合わぬまま利用されたことで、支台歯の動揺や破折が生じ、部分床義歯製作後早期に抜歯に至った症例もある。部分床義歯製作の際、支台歯にする上で条件が悪い残存歯は、支台歯として使用せず前処置で積極的に抜歯をするか、歯冠歯根比を改善する目的でオーバーデン

チャーにするか（図7）、部分床義歯製作後に支台歯が抜歯されることを想定し、支台歯の増員や増歯可能な設計を考える⁹⁾。よって欠損歯列に適した支持・維持装置の設計を行い、且つ支台歯となる残存歯の現状が良好だとしても、将来的に支台歯が抜歯されることを想定し、支台歯の抜歯後に義歯修理で使用できるような支持・維持装置の設計を心掛ける。部分床義歯の構成要素である支持・維持装置の選択は、義歯の設計要素（咬合状態・顎堤状態・支台歯状態・審美性・感覚 等）により変わる⁹⁾ため、どのような義歯の設計にすべきか考えることが望まれる。

図7-1



#45内冠がセット後3年で歯冠部破折

図7-2



#45に若干の動揺があったため歯冠歯根比を変え、マグネットアタッチメントにした

図7-3



外冠にマグネットを装着し、コーヌス外冠を利用する

資料提供

- 1) 和田淳一郎, 高市敦士, 若林則幸: パーシャルデンチャー活用力: 医歯薬出版: 83, 2016
- 2) 五十嵐順正: パーシャルデンチャー成功のための設計3原則: クインテッセンス出版: 2015: 18
- 3) 大川周治: パーシャルデンチャーのPitfallと回避策35: ヒョーロン: 2016: 30
- 4) 日本補綴歯科学会 (編): 歯科補綴学専門用語集第4版: 医歯薬出版: 2015: 104
- 5) 大川周治: パーシャルデンチャーのPitfallと回避策35: ヒョーロン: 2016: 34
- 6) 亀田行雄, 諸隈正和: 遊離端欠損の戦略的治療法: デンタルダイヤモンド社: 2017: 12
- 7) 谷田部優: 1歯欠損から1は残存までを補綴物するBest Denture Design: デンタルダイヤモンド社: 19, 2015
- 8) 谷田部優: 1歯欠損から1は残存までを補綴物するBest Denture Design: デンタルダイヤモンド社: 11, 2015
- 9) 前畑香: デンタルダイヤモンド2011 4月号Vol.36.No.519: デンタルダイヤモンド社: 2011: 141



入りの左手が受付とキッズスペース。右に待合スペースがある



大型ショッピングセンターのイオン南松本店

ショッピングセンターの 利点を生かし、 買い物の合間に 気軽に通える歯科医院

長野県松本市の「NORI Dental Clinic」は、
イオン南松本店にある。テナント型の利点を生かした
歯科医院としての魅力を伺ってみた。

NORI Dental Clinic 院長 中村 典正 先生



開業を目指すなかで、 イオンの空き店舗と巡り会う

テナント型歯科医院の中でも、「NORI Dental Clinic」がユニークなのは、大型ショッピングセンター、イオン南松本店の2階にあることだ。エスカレーターを上がった正面という、買い物客の目に止まりやすい好立地にある。

開院したのは2017年5月。松本歯科大学大学院を修了後、同大の大学病院に勤務していた中村典正院長は、2016年頃から「そろそろ独立を」と考えていた。「一人で目が届く診療をと考え、最初からテナントでの開業を考えていました。ところが、なかなかいい物件が見つからなかったんですね。そんなとき、たまたまイオンの空き店舗の話があったのです」

最初に紹介された物件は、凸凹の多い形だったため、使いにくさを感じて躊躇していたところ、タイミングよく現在の場所が空いた。以前は写真スタジオとして使われており、面積は40坪。横長の形は診療スペースとして理想的な形だった。

「イオンのような大型ショッピングセンターに入るのは難しそうなのですが、運よくタイミングが合って入ることができました。歯科医院の存在をすぐに患者さんに分かってもらう場所でオープンできたのは、本当に運が良かったです」

入り口を開放し、 通しやすい雰囲気を作る

NORI Dental Clinicは診療中、引き戸の入り口をつねに開放し、通路を歩く人から受付が見えるようにしている。扉が閉まっていると、中でどんな診療をしているのかわかりにくい。開放にすることで、入りやすい雰囲気を作るための配慮だ。ユニットは現在は3台だが、更に2台増やせるスペースがある。

ショッピングセンター内に新しく歯科医院を作るにあたって、改築時の時間制限や水廻りの苦労はなかったのだろうか。「騒音の問題から工事は閉店中の夜だけでした。水廻りは飲食店にも対応できる場所だったので、苦労はなかったです。もともと天井が高かったので、ユニットを配置するために床を高くすることにも問題はありませんでした」

中村院長が気を配ったのは、外観と内装に温かみを出すことだ。ファミリー層が多いショッピングセンターになじむように、外観はレンガ風の壁紙を使い、歯科医院のロゴも丸みを帯びたかわいらしいデザインに。柱や窓枠などに明るいブラウンの木を多用し、ユニットのパーテーションにベージュピンクを使うなど、親しみやすい雰囲気になっている。「ゲームセンターもあるので、お子さんを遊びに連れ出すついでに歯医者にも、という方が多く、また、1階の飲食エリアでの



CTを備えたレントゲン室



滅菌・消毒エリアも広いスペースを確保



Nd: YAGレーザーも完備

口コミがきっかけで受診するようになった年配者も多いですね」

NORI Denta Clinicがある地域は、1人1台、車を持つような場所。大規模な駐車場が完備されているのも、ショッピングセンターならではのメリットだ。家賃の中に駐車場代も含まれているという。

ブラッシング指導など 虫歯治療に力を入れる

現在、1日の患者数は30～40人ほど。午後から夜に患者は集中し、土曜日は午後だけで40人来院することもある。開業直後こそ、1日3、4人という日もあったが、すぐに患者数は増えた。

「今は虫歯の治療が一番多いですね。大学病院にいた頃は、松本市がそれほど虫歯が多い地域という意識はなかったのですが、開業して虫歯だらけの患者さんを診てびっくりしたこともありました」

ショッピングセンターという日常に通う場所に歯科医院ができたことで、10年ぶりに通院を決意した人もいる。治療の前後に買い物ができたり、車椅子でも入れるようにバリアフリーにしたおかげで、歯科医院に対する心理的な障壁が低くなり、気軽に通院できることが患者数の増加につながっているのだろう。

久しぶりに通い始めた40代の男性は、初診時、歯周病がひどく、歯が抜けそうなくらいぐらついていた。しかし、NORI Dental Clinicでブラッシング指導も受けるようになってから、3カ月ほどで症状が落ち着いてきた。「ずっと気になっていた歯の不調が改善し、よく噛めるようになったと喜んでくださいました。ブラッシング不足の患者さんが目立つので、今は歯科衛生士のスタッフと協力して、歯磨き指導には力を入れています」

地元密着型の歯科医院は、患者とのコミュニケーションも大切だ。中村院長とスタッフたちは、受付時から診療が終わるまで、患者へこまめに声掛けし、気持ちをほぐすように心がけているという。

「できれば、もっと一人の患者さんに時間をかけたいのですが、今は主訴を治療していくことが中心になっています。今後は予防にも力を入れて、虫歯にならない口腔環境づくりをしていきたいですね」



中村典正院長とスタッフのみなさん

PROFILE

中村 典正 先生

- 2007年 松本歯科大学卒業。松本歯科大学病院に勤務
- 2008年 松本歯科大学大学院歯科補綴学講座入局
- 2011年 松本歯科大学大学院修了
- 2017年 NORI Dental Clinic開院

NORI Dental Clinic 住所:長野県松本市双葉5-20 イオン南松本店2F TEL:0263-31-5771 HP:<http://nori-dentalclinic.com/>



SASAKI Care & Communication Vol.47 December 2018 お問い合わせ・ご意見:『C&C』事務局 細谷俊寛

FAX 0120-566-052 <http://www.sasaki-kk.co.jp>

発行:ササキ株式会社 東京都文京区本郷3-26-4 ササキビル4F

●本誌に記載された個人の氏名・住所・電話番号等の個人情報の悪用を禁じます。●本誌の記事・写真・図版等を無断で転載・複製することを禁じます。